Die Besteuerung der Kriegsgewinne in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Auszug aus einer Schrift

zur

Erlangung der Würde eines Doctor rerum politicarum

bei der

Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Schlesischen Friedrich-Wilhelms-Universität zu Breslau.

Vorgelegt von

Hans Heinrich Licht.

Breslau 1923

Druck: Graß, Barth & Comp (W. Friedrich), Breslau

Gedruckt
mit Genehmigung der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät der Schlesischen Friedrich-Wilhelms-Universität zu Breslau.

Berichterstatter: Professor Dr. Bräuer.

R. UNIV. BIBLIOTHEEK LEIDEN

Die amerikanische Kriegsgewinnsteuer ist hervorgegangen aus einer Sondersteuer auf die Munitions-Fabriken: der Munition Manufacturer's Tax vom 8. September 1916.

Die drei grundlegenden Gesetze sind:

1. die War Excess-Profits Tax vom 3. Oktober 1917,
2. die War-Profits and Excess-Profits Tax vom 20. September 1918,
3. die War-Profits and Excess-Profits Tax vom 23. November 1921.

Eine Definition des Begriffes „Kriegsgewinn" wird umgangen: der Kausalzusammenhang zwischen dem Einkommenszuwachs und dem Krieg wird als gegeben angenommen. Damit ergibt sich die Notwendigkeit, gewisse Personengruppen, deren Einkommen seiner Natur nach der Kriegskonjunktur entrückt ist, aus der Steuerpflicht auszuschließen; es sind dies zunächst (1917) Beamte, kulturelle, charitative und gemeinnützige Organisationen und gewisse Zweige des Versicherungsgewerbes. 1918 wird die Steuer überhaupt auf die Gesellschaften beschränkt.

Gegenstand der Besteuerung ist der eine bestimmte Mindestgrenze übersteigende Kriegsgeschäftsgewinn. Der Kriegsgewinn wird also nicht durch Gegenüberstellung von Kriegsgeschäftsgewinn und Friedensgeschäftsgewinn ermittelt, sondern als Überschuß über einen fiktiven normal profit angesehen, und zwar wird eine gesetzlich normierte Rente des Geschäftskapitals zur steuerlichen Grundlage bestimmt. Damit wird die Steuer ihrem Wesen nach eine partielle Einkommensteuer. Nur im Gesetz von 1918 erscheint ein reiner „war profit" als Differenz zwischen Kriegsgeschäftsgewinn und dem Durchschnitt der Geschäftsgewinne in den Jahren 1911, 1912 und 1913.

Für die Einkommensberechnung gelten die Vorschriften der Einkommensteuer, was namentlich für das Gebiet der Abschreibungen angesichts der vorübergehenden Natur der Kriegsgewinnsteuer wesentliche Unzuträglichkeiten ergibt. Dagegen sind für die Kapitalberechnung überaus ins Einzelne gehende Bestimmungen vorgesehen, die durch ihre Kompliziertheit einen großen Anteil an der Diskreditierung der Steuer in Amerika gehabt haben.

Hinsichtlich der Tarifbildung hat Amerika das Durchstaffelungsverfahren gewählt, doch sind in den einzelnen Gesetzen nicht die gleichen Tarifformen angewandt. 1917 unterliegen Steuerpflichtige, die kein Geschäftskapital verwenden, einem Einheitssatz von 8 %. Im übrigen gilt für Einzelpersonen wie für Gesellschaften der gleiche Tarif. Die Steuersätze bewegen sich zwischen 20 und 80 %. Dadurch daß im Tarif das steuer p f l i c h t i g e Einkommen zugrunde gelegt wird und die credits — ein Mittelding zwischen steuerfreier Grenze und Steuerabzug — nicht beim Steuerkapital gekürzt, sondern mit in den Tarif und zwar in seine unterste Stufe genommen werden, ergibt sich ein relativ steuerverschärfendes Moment mit einer der amerikanischen Kriegsgewinnsteuer eigentümlichen Beeinflussung der Progressionsgestaltung, die sich zu ungunsten der weniger kapitalkräftigen Unternehmen auswirkt.

Unverkennbar ist eine starke Anlehnung an die englische Excess Profits Duty. Indessen bedingen die geschichtliche Entwicklung des amerikanischen Steuerwesens im allgemeinen und die finanzpolitische Zwecksetzung der Kriegsgewinnsteuer im besonderen vielfache typische Erscheinungen, die vom steuertheoretischen Standpunkt aus als Schwächen der amerikanischen Kriegsgewinnsteuer angesprochen werden müssen.